



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG



# Trumf på rådgivningen

EN TEORIBOG

## FORORD

Rådgivning skal skabe effekt. Hvis ikke rådgivningen medfører forandringer til det bedre, har den ikke værdi for landmanden, og så er rådgiverens arbejde spildt. Det giver jo sig selv. Alligevel er det denne simple konklusion, som har dannet udgangspunktet for vores koncept med Trumfkortene. For selvom det måske nok er åbenlyst, er det stadig rådgivningens største udfordring at sikre, at samtalerne bliver til konkrete og konstruktive planer, som landmanden både kan og vil føre ud i livet, og som ender med at gøre en værdifuld forskel i den sidste ende, altså skabe effekt.

Trumfkortene er vores bud på, hvordan du som rådgiver kan gøre effekt til omdrejningspunktet i alle faser af rådgivningsprocessen. Hvert enkelt trumfkort sætter fokus på et redskab eller en teknik, som kan være med til at sikre, at samtalerne munder ud i konkrete forslag, som både har den fornødne virkning, og som har landmandens fulde opbakning og forståelse. For begge dele er nødvendige, hvis rådgivningen i sidste ende skal have den ønskede effekt.

I denne bog går vi bagom Trumfkortene og forklarer baggrunden for hvert enkelt kort. Vi gennemgår teorierne bag de forskellige teknikker, og vi giver eksempler på, hvordan du kan bruge de enkelte trumfkort i din rådgivning, i praktiske situationer. Det gør vi for at sikre, at du nemt kan relatere bogens indhold til dit eget virke som rådgiver. Af samme årsag har vi også inkluderet en række inspirerende eksempler på, hvordan dygtige rådgivere over hele landet allerede bruger Trumfkortene til at strukturere og optimere deres rådgivning.

Bagerst i bogen finder du Trumfkortene i version 2.0. I forhold til version 1.0 har vi ændret lidt på nogle af formuleringerne, og så har vi tilføjet kortet "Aktiv Lytning."

God fornøjelse med bogen. Vi håber, du vil få effekt af den.



*Eva Glerup  
Udviklings-  
konsulent*



*Heidi Hundrup  
Udviklings-  
konsulent*



*Jette Nissen  
Udviklings-  
konsulent*

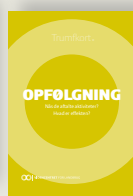
# KONTRAKT

**KONTRAKTKORTET** For at sikre klar kommunikation i rådgivningsforløbet er det naturligt at indgå nogle aftaler, som forebygger uklarheder om rollefordeling og målretter samarbejdet. I forbindelse med rådgivning kaldes denne aftale for en kontrakt, og en god kontrakt er det første skridt i ethvert succesfuldt og effektfuldt rådgivningsforløb. Kontraktens vigtigste funktion er at sikre, at landmanden og rådgiveren forstår hinanden og griber forløbet an fra det samme udgangspunkt, på den samme måde og med det samme mål for øje. Kontrakten er med andre ord den aftale, som rådgiveren og landmanden indgår om deres fremadrettede samarbejde.



# GAMEMASTER

**GAMEMASTERKORTET** Begrebet 'game-master' dækker over den rolle, som rådgiveren indtager i samtalen med landmanden. Ordet er lånt fra spilverdenen, hvor gamemasteren er den person, der sætter rammerne for spillet og gennem dialog og struktur hjælper spillerne med at gennemføre. Og det er faktisk en god betegnelse for rådgiverens rolle, for det at styre spillet er netop, hvad en god rådgiver skal formå. I forbindelse med rådgivning er spillet imidlertid ikke en leg med terninger, men et ordspil – en samtale om bedriftens forhold. Og det er rådgiverens opgave at styre samtalen i retning af en løsning. Det handler kort fortalt om at være en god mødeleder, der kan påtage sig opgaven med at guide, inspirere og holde fokus.





# SPØRGSMÅL

**SPØRGSMÅLSKORTET** De rigtige spørgsmål kan være med til både at inspirere og styre. Gode spørgsmål er rådgiverens bedste mulighed for at styre samtalen og fastholde det rette fokus. Spørgsmål giver ikke rådgiveren mulighed for at diktere hvilke svar eller løsninger, landmanden kommer frem til. Men de giver rig mulighed for at bestemme, hvordan et problem betragtes, og hvilke overvejelser landmanden gør sig omkring mulige løsninger. Så hvordan styrer rådgiveren samtalen i retning af den bedste løsning, når det er landmanden egne tanker og idéer, der bestemmer, hvilken løsning der er bedst? Svaret er spørgsmål.



# LYTTE

**LYTTEKORTET** Hvordan træder rådgiveren i karakter som en vejleder og inspirator uden samtidig at flytte udgangspunktet væk fra landmanden og over på sig selv?

Svaret på det spørgsmål kan være evnen til at lytte aktivt. Aktiv lytning går i al sin enkelthed ud på at udvise et ærligt og aktivt engagement i det, som modparten siger, for på den måde at inspirere den anden til at fortsætte, åbne op og fortælle mere. Aktiv lytning handler med andre ord om at skabe tillid og tryghed hos din samtalepartner.



# EFFEKT

## EFFEKTKORTET

Effektkortet er med til at skabe afklaring og målsætninger. Det er med til at sikre, at I bruger de nye erkendelser, rådgivningen har frembragt, til at skabe resultater.

Når rådgiveren præsenterer landmanden for Effektkortet, er det for at konstruere en strategi for bedriften, som er understøttet af konkrete målsætninger og handlinger. Det er derfor, at Effektkortet begynder ved den overordnede strategi og slutter med de konkrete initiativer i stedet for omvendt.



# HANDLING

**HANDLINGSKORTET** En handlingsplan er en udførlig plan for, hvordan og hvornår et initiativ skal gennemføres – og ikke mindst hvem der skal gennemføre det.

En god handlingsplan beskriver målet for en given indsats og de tiltag, der skal føre til de ønskede mål. Tiltagene skal være realistiske og konkret målbare. De bør derfor indeholde en beskrivelse af, hvordan effekten skal måles, hvornår og af hvem.





# OPFØLGNING

**OPFØLGNINGSKORTET** Opfølgning er rådgiverens og landmandens sikkerhed for, at der er styring med projektet – ikke bare frem til de vigtige beslutninger om konkrete tiltag, men helt indtil arbejdet med at opnå forandringer og forbedringer er succesfuldt afsluttet, og resultaterne er i hus. Opfølgning kan blive noget, som løbende giver anledning til overvejelser i det daglige frem for at være noget, der pludselig skal tænkes på, fordi der er møde mellem landmand og rådgiver.

